

## **ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Витебский государственный медицинский университет

### **Сущность финансового менеджмента в здравоохранении**

В условиях рыночных отношений экономические и социальные результаты финансирования объекта здравоохранения, производимых им товаров и услуг во многом определяются эффективностью его системы управления.

Изменение условий хозяйствования приводит к постоянному изменению акцентов управленческой деятельности, непрерывному пополнению арсенала менеджмента новыми компонентами.

На разных этапах деятельность объекта здравоохранения, в зависимости от приоритетности стоящих перед ним задач, доминирующее значение может иметь тот или иной аспект менеджмента. Это может быть управление маркетингом, инновациями, персоналом, финансовыми ресурсами объекта здравоохранения.

В современных условиях объект здравоохранения на рынке медицинских товаров и услуг во многом обеспечивается за счет высокого качества товаров и услуг, минимальных издержек, связанных с их производством, гибкости реагирования на изменение факторов внешней среды, в первую очередь по потребности населения в тех или иных товарах и услугах.

Реализация на практике перечисленных факторов предполагает наличие необходимых финансовых ресурсов и возможности их постоянного пополнения.

В условиях конкретной среды объект здравоохранения (в дальнейшем мы его будем именовать – предприятие) находится под непрерывном воздействием достаточного большого числа быстроменяющихся управляющих, регламентирующих и возмущающих факторов внешней среды. К числу таких факторов в первую очередь относятся: социальный заказ общества на обеспечение требуемого уровня здоровья населения; колебания спроса на производимую продукцию и услуги; изменения в действующем налоговом законодательстве; инфляционные процессы, обуславливающие колебания на рынке капитала. Поэтому необходимо иметь надежные и устойчивые способы и методы воздействия на движение финансовых ресурсов предприятия, эффективность использования им собственных и заемных средств, основного и оборотного капитала.

Следовательно, в этих условиях финансовый менеджмент, как составная часть процесса управления объектом здравоохранения получает приоритетное значение.

Финансовый менеджмент (ФМ) предполагает управление движением финансовых ресурсов (ФР) предприятия, а также финансовыми отношениями, возникающими в процессе движения фр. Следовательно, ФМ охватывает систему принципов, методов, форм и приемов управления рыночным механизмом в области финансов с целью повышения эффективности и конкурентоспособности функционирования объекта здравоохранения.

ФМ представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов по выработке системы целей управления финансами и разработке альтернативных вариантов стратегий достижений этих целей с помощью конкретных методов и рычагов финансового механизма, оценке этих стратегий по соответствующим критериям и выбору оптимального варианта финансовой стратегии предприятия. Таким образом, целью ФМ является достижение требуемого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия как неотъемлемого элемента рыночной инфраструктуры. Эта цель достигается путем разработки и реализации соответствующей финансовой стратегии, включающей в себя совокупность стратегических и бизнес-планов предприятия.

Резюмируя выше сказанное, мы можем лаконично и кратко дать определение ФМ. **Финансовый менеджмент является составной частью стратегии управления, оптимальность использования его приемов, методов дает возможность управления не только финансовыми потоками, но и товарными, с учетом влияния внешних факторов и внутреннего потенциала самого предприятия.**

При разработке финансовой стратегии предприятия необходимо рассчитать его потребность в финансовых ресурсах. В связи с этим определяются виды и источники финансирования, в наибольшей степени соответствующие интересам предприятия в данный момент времени. Для этого по определенным критериям производится оценка альтернативных вариантов финансирования. За рубежом в практике финансового анализа наиболее часто используются следующие критерии: величина издержек предприятия (фирмы), условия выплаты процентных ставок, реальность получения кредитов и т.д. Кроме того, при оценке источников внешнего финансирования учитывается время, в течение которого происходит погашение выделенных кредитов, а также вероятные ограничения в поступление кредитов (это имеет особое значение, если заемный капитал поступает из одного источника). Во внимание принимается также риск перехода контроля над предприятием к внешним инвесторам. Приведем схему источников финансирования предприятия в системе здравоохранения (рис 1.).

Выбранная для предприятия финансовая стратегия конкретизируется в разрабатываемых на более короткий промежуток времени оперативно-календарных планах. Эти планы отражают распределение финансовых ресурсов предприятия в соответствии с интервалами календарного планирования, в качестве которого, как правило, выбирается квартал, месяц, декада и т.д. Задачей календарного планирования является выбор оптимального варианта распределения финансовых ресурсов предприятия по календарным периодам времени. Такая задача решается методами сетевого моделирования с использованием наиболее приемлемых для конкретной ситуации методов и приемов управления финансовыми ресурсами предприятия.

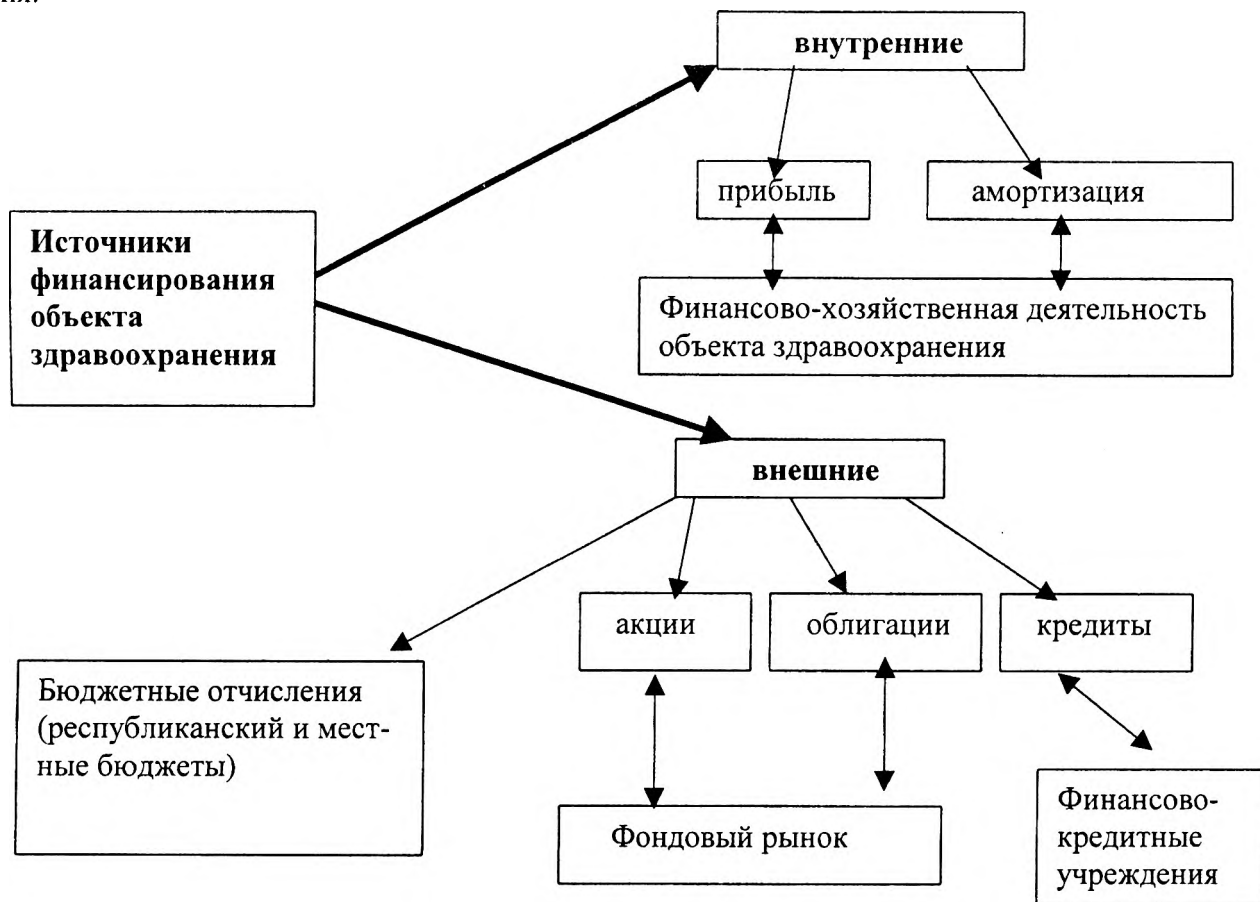


Рис.1. Основные источники финансирования объекта здравоохранения.

С точки зрения системного подхода управления финансовыми потоками предприятия можно представить как систему, состоящую из взаимодействующих между собой объекта и субъекта управления. Субъектом выступает структурное подразделение предприятия, занимающееся вопросам финансовой деятельности предприятия.

Объектом управления (или управляемой системой) будут следующие составляющие:

- Капитал (структура + источники формирования);
- Финансовые ресурсы (структура + источники формирования);
- Оборот (капитала и финансовых ресурсов).

Если цели функционирования финансовой системы, как правило, непротиворечивы и взаимоувязаны в иерархическое дерево целей, то критерии в общем случае могут быть противоречивы. Например, с точки зрения повышения финансовой устойчивости предприятия необходимо минимизировать его заемный капитал, формирующейся за счет кредитных обязательств. Однако в рыночной экономике кредиты являются мощным инструментом развития любого рыночного субъекта. Рациональное использование кредитов приводит к появлению эффекта финансового рычага. Этот эффект предполагает приращивание рентабельности собственных средств предприятия, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

Исходя из принципов системного подхода можно сформулировать **основное правило ФМ**, состоящее в том, что эффективное управление финансовой системой должно обеспечивать финансовую устойчивость предприятия в целом, а не отдельных его структурных подразделений.

С точки зрения все той же теории управления для ФМ характерно наличие определенных функций. При этом **под функциями ФМ** следует понимать особый вид управленческой деятельности, выделенный из процесса управления по определенному принципу.

Функции ФМ возникают и реализуются при взаимодействии субъекта и объекта управления. При этом различают общие и конкретные функции ФМ:

1. **Общие функции** выполняются субъектом управления и включают:

- *финансовое прогнозирование и планирование* (предполагает разработку альтернативных прогнозов, характеризующих финансовое состояние предприятия, динамику его расходов и финансовых результатов, например, дохода и прибыли, движения капитала и денежных средств). Результаты финансовых прогнозов служат основой для разработки финансовых планов, которые выступают как основная составная часть бизнес-планов предприятия.
- *Организация* (данная функция сводится к построению оптимальной структуры финансовой системы, в которой достигается наилучшее соответствие объекта и субъекта управления). В конечном итоге финансовая система, организованная оптимальным образом должна обеспечивать требуемый запас устойчивости в процессе ее функционирования.
- *Регулирование* (предполагает наличие регулирующих, управляющих воздействий субъекта управления на объект управления через механизм обратной связи). Например, в случае снижения коэффициента автономии, характеризующего финансовую устойчивость предприятия, реализуются мероприятия по увеличению его собственного капитала (например, за счет увеличения уставного капитала путем капитализации прибыли).
- *Координирование* (согласованность функционирования всех звеньев финансовой системы).
- *контроль.*

2. **Конкретные функции, которые выполняются непосредственно объектом управления. К ним относятся:**

- *Организация оборота капитала предприятия;*
- *Обеспечение предприятия финансовыми ресурсами;*
- *Анализ рынка капитала и инвестиций;*
- *Формирование основного и оборотного капитала предприятия;*
- *Организация финансовой работы и т.д.*

Эффективное использование финансовых ресурсов предприятия может быть обеспечено только при создании надежного управления финансовой системой. В данном случае имеет смысл сформировать блок-схему процесса управления финансовой системой предприятия, которая представлена на рис. 2).



Рис. 2. Блок-схема процесса управления финансовой системой предприятия.

Практическая реакция функций ФМ осуществляется через конкретный финансовый механизм, который представляет собой совокупность финансовых методов и рычагов воз-

действия на финансовую систему, а также правовое, нормативное и информационное обеспечение процесса управления капиталом и финансовыми ресурсами предприятия.

Финансовый метод характеризует способ воздействия на хозяйственные процессы, протекающие на предприятии. Это воздействие осуществляется путем управления движением финансовых ресурсов, а также рыночными экономическими отношениями, связанными с соизмерением результатов и затрат при функционировании предприятия, материальным стимулированием работающих и повышением их ответственности за эффективное использование финансовых и других ресурсов предприятия.

Финансовые методы управления включают в себя финансовое прогнозирование и финансовое планирование, различные формы инвестиций, кредитование, налогообложение, страхование, а также ряд финансовых операций, в том числе залоговые, трансферные, трастовые, лизинговые, факторинговые операции и т.д. Действие перечисленных финансовых методов на практике приводит к образованию и использованию различных денежных фондов, например, резервных и страховых, амортизационного фонда и т.д.

Конкретное проявление того или иного финансового метода представляет собой финансовый рычаг. Такими рычагами могут быть прибыль и доход предприятия, его амортизационные отчисления, экономические фонды целевого назначения, формируемые путем соответствующих отчислений от прибыли предприятия, финансовые санкции, арендная плата, дивиденды, процентные ставки, учитывающая разновременность финансовых вложений, котировка валютного курса и т.д.

Правовое обеспечение финансового механизма предполагает наличие пакета нормативно-законодательных актов, в том числе постановлений Республики Беларусь, указов Президента, приказов Министерства здравоохранения и т.д., которыми руководствуются органы управления в процессе воздействия на финансовую систему предприятия.

Нормативное обеспечение финансового механизма состоит из различных инструкций, рекомендаций Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), норм и нормативов, методических указаний по расчету финансовых показателей предприятия и т.д.

Информационное обеспечение финансовой системы формируется за счет различной информации, в том числе экономической, финансовой, коммерческой, медицинской, фармацевтической и т.д., циркулирующей в финансовой системе предприятия. Эта информация по своей сути является одним из видов интеллектуальной собственности и может представлять «ноу-хау» предприятия.

Исходя из рассмотренной вышеизложенной концептуальной сущности ФМ в здравоохранении в целом и в фармацевтическом секторе в частности, необходимо дальше остановиться на детальном анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия с предложением разработки плана оптимального механизма формирования основного и оборотного капитала предприятия за счет собственных и заемных средств. Знания данного информационного материала позволяет проводить в дальнейшей тщательный анализ внутренних и внешних источников финансирования предприятия.

Кроме того, для эффективного функционирования предприятия здравоохранения (каким является и фармацевтическое предприятие) необходимо иметь рыночную модель финансового контроля за его деятельностью

В рамках денежно-кредитной системы и особенно при ошибках в монетарной политике могут развиваться отрицательные процессы. Одним из них является инфляция.

**Под инфляцией** следует понимать дисбаланс спроса и предложения товаров, проявляющийся в росте цен. Это обесценивание денег из-за того, что их становится больше, чем нужно.

Причины дисбаланса разные. Например, Д. Кейнс объяснял его чрезмерным спросом при полной занятости. Здесь уместно напомнить его положение: при полной занятости возникает инфляция, нет инфляции – появляется безработица.

Таким образом, предприятия и фирмы, стремясь в условиях конкуренции повысить эффективность производства, избирая для этого путь технического перевооружения, относи-

тельно уменьшают спрос на рабочую силу, что приводит к образованию относительного перенаселения. В свое время К. Маркс сформулировал, применительно к экономической модели XIX века, специфический закон народонаселения: «рабочее население, производя накопление капитала, тем самым в возрастающих размерах производит средства, которые делают его относительно избыточным населением».

В итоге в национальной экономике могут образовываться две составные части носителей рабочей силы:

- Активная часть, куда относятся те, кто имеет рабочее место;
- Пассивная часть или безработные.

Между ними на практике возникают особые формы конкуренции за рабочее место. Их исходный результат – снижение национального уровня зарплаты, снятие профсоюзом ряда социальных требований, повышение дисциплины труда, рост национальной напряженности.

Считается, что безработные выполняют в национальной экономике несколько функций:

- Сохраняется резерв рабочей силы, что во многих случаях является технологической необходимостью;
- Поддерживается на должном уровне конкуренция среди работодателей.

При более детальном анализе «пассивной части» или относительного перенаселения можно выделить его формы:

- Текущая или функциональная безработица, которая есть результат колебаний спроса на рабочую силу, которые возникают под воздействием изменений спроса на товары;
- Скрытая, когда работник занят не весь год (месяц, день), что привязывает к местному рынку рабочей силы и не позволяет расширить поиски нового рабочего места;
- Застойная, куда относятся все, кто имеет нерегулярную работу, частично – сезонные рабочие, а также те, кто потерял квалификацию, не стремится найти рабочее место и т.д.

## *ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Одним из простых и эффективных методов финансового анализа с целью оперативного, а также стратегического планирования является операционный анализ, называемый также анализом «Издержки – Объем – Прибыль» ( «Costs –Volume –Profit» –CVP) и отслеживающей зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства / сбыта.

В условиях рыночной экономики прибыль является одним из источников внутреннего финансирования хозяйственной деятельности предприятия. Показатели прибыли характеризуют степень деловой активности предприятия, а также определяют финансовое и экономическое благополучие предприятия. Показатели прибыли лежат в основе расчета уровня отдачи авансированных предприятию средств и доходности вложений в его активы.

Для финансовых и экономических расчетов, выполняемых при взаимодействии предприятия с другими субъектами рыночной инфраструктуры используются различные виды прибыли, в том числе прибыль от реализации продукции, работ и услуг предприятия; прибыль от реализации его основных фондов и иного имущества; прибыль от внереализованных операций, совершаемых предприятием; балансовая, валовая, налогооблагаемая и чистая прибыль предприятия.

**Прибыль от реализации продукции (работ и услуг)** определяется как разность между выручкой, полученной предприятием за вычетом налогов и затрат, связанных с реализацией данной продукции (работ и услуг), включенных в себестоимость. Эта прибыль рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi_p = B_p - C_p - H, \text{ где}$$

$B_p$  – выручка от реализации продукции (работ и услуг) предприятия, руб.;

Ср – затраты на производство и реализацию продукции (работ и услуг) предприятия, руб.;

Н – налоги предприятия, связанные с реализацией товаров и услуг (включая налог на добавленную стоимость), руб.;

**Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия** определяется как разность (превышение) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью его основных фондов и иного имущества, увеличенной на индекс инфляции. При этом остаточная стоимость имущества предприятия применяется по отношению к его основным фондам, нематериальным активам, малоценным и быстроизнашиваемым предметам.

Прибыль от внереализованных операций рассчитывается как превышение доходов этих операций над расходами.

При этом в состав доходов от внереализационных операций включают:

- Доходы, получаемые предприятием от долевого участия в деятельности других субъектов рыночной инфраструктуры, а также суммы, полученные от других предприятий и организаций при отсутствии с ними у предприятия договоров о совместной деятельности;
- Доходы, получаемые предприятием от сдачи в аренду основных фондов (площадей, оборудования) и иного имущества;
- Доходы, получаемые предприятием по принадлежащим ему ценным бумагам, в том числе акциям и облигациям других субъектов рыночной инфраструктуры, а также государственным краткосрочным обязательствам;
- Другие доходы от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью предприятия.

**Балансовая прибыль** представляет собой сумму прибыли от реализации продукции, работ и услуг, основных фондов и иного имущества предприятия, внереализационных операций. Балансовая прибыль рассчитывается по следующей формуле:

$$Пб = Пр \pm Поф \pm Пвн, \text{ где}$$

Пб – балансовая прибыль (убыток) предприятия, руб.;

Пр – прибыль (убыток) от реализации продукции, работ и услуг предприятия, руб.;

Поф – прибыль (убыток) от реализации основных фондов и иного имущества предприятия, руб.;

Пвн – сальдо доходов и расходов от внереализационных операций, руб.

**Валовая прибыль** отличается от балансовой тем, что при определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества предприятия используется несколько иной подход. Так, например, при расчете величины валовой прибыли прибыль от реализации продукции должна быть скорректирована с учетом роста цен через **коэффициент инфляции**:

$$Поф = Кр - Кост \times I$$

Кроме того, если при проведении предприятием бартерных и других аналогичных операций товары были включены в расчет не выше себестоимости, то при определении валовой прибыли эти товары должны учитываться по рыночным, в том числе биржевым, ценам.

В состав валовой прибыли дополнительно включаются суммы превышения расходов на оплату труда в себестоимости продукции, работ и услуг предприятия по сравнению с их нормируемой величиной.

В общем случае прибыль от реализации продукции, работ и услуг предприятия является функцией нескольких переменных, т.е.:

$$П_i = f(C_i, Ц_i, Q_i), \text{ где}$$

$\Pi_i$  – прибыль предприятия от реализации продукции (работ и услуг)  $i$ -го наименования ( $i=1, \bar{I}$ );

$I$  – число наименований производимой (или реализуемой) продукции предприятия, характеризующих уровень диверсификации деятельности предприятия;

$C_i$  – полная себестоимость, связанная с производством и реализацией предприятием продукции (работ и услуг)  $i$ -го вида;

$\Pi_i$  – цена единицы продукции (работ и услуг)  $i$ -го вида;

$Q_i$  – объем производства продукции (работ и услуг)  $i$ -го вида.

Тогда целевая функция, максимизирующая прибыль предприятия от производства продукции, работ и услуг по всему ассортименту этой продукции (работ и услуг), может быть записана в следующем виде:

$$\Pi = \left( \sum_{i=1} \Pi_i Q_i - \sum_{i=1} C_i \right) \rightarrow \max .$$

Сделаем допущение, что предприятие освобождено от НДС и других налогов, связанных с реализацией, тогда при анализе и максимизации данной целевой функции целесообразно использовать разделение общей суммы затрат предприятия, образующих его полную себестоимость, на переменные и постоянные (издержки или расходы).

Переменные расходы в структуре себестоимости изменяются прямо пропорционально объему реализации продукции (работ и услуг) предприятия. В первую очередь это прямые затраты ресурсов, связанные с предоставлением услуг или производством фармацевтической продукции, а также продвижением их потребителю. К постоянным расходам относятся:

- амортизация активной и пассивной частей основных фондов предприятия;
- заработная плата административно-управленческого аппарата;
- расходы на НИР;
- расходы на маркетинг (включая рекламу);
- затраты, связанные с обучением и переобучением персонала;
- затраты на консалтинговые услуги в различных областях деятельности предприятия.

Разделение затрат в структуре себестоимости на переменные и постоянные позволяет судить об их окупаемости и дает возможность определить «запас финансовой устойчивости» предприятия в случае неблагоприятного воздействия на финансовую систему факторов внешней и внутренней среды, в первую очередь, изменение конъюнктуры рынка.

Далее, поскольку анализ «Издержки–Объем–Прибыль» требует разделения издержек на переменные и постоянные, при аналогичных расчетах необходимо отделять одни издержки от других с помощью промежуточного финансового результата деятельности предприятия. Эту величину принято называть

**ВАЛОВОЙ МАРЖОЙ, результатом от реализации после возмещения переменных затрат, суммой покрытия или «Вкладом» («Contribution margin»).**

Одной из главных целей финансового менеджмента является максимизация валовой маржи, поскольку именно она является источником покрытия постоянных издержек и формирования прибыли.

При решении практических задач ФМ используется эффект производственного (операционного) рычага. Сущность этого эффекта состоит в том, что изменение выручки предприятия приводит к значительно большему изменению его прибыли.

**СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА** рассчитывается отношением валовой маржи к прибыли и показывает, сколько процентов изменения прибыли дает каждый процент изменения выручки.



Сила воздействия операционного рычага (ОПР), как уже отмечалось зависит от носительной величины постоянных издержек. Для предприятий, отягощенных громоздким производственными фондами, высокая сила ОПР представляет значительную опасность: в условиях экономической нестабильности падение платежеспособного спроса клиентов и сильней инфляции каждый процент снижения выручки оборачивается катастрофическим падением прибыли и вхождением предприятия в зону убытков. ФМ оказывается «заблокированным», т.е. лишенным большей части вариантов выбора продуктивных решений.

Операционный анализ часто называют также **АНАЛИЗОМ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ**, поскольку он позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которой приход равен расходу. Бизнес не несет убытков, но и не имеет прибыли. Продажи ниже точки безубыточности влекут за собой убытки; продажи выше данной точки приносят прибыль. Точка безубыточности – этот рубеж, который предприятию необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Поэтому точку безубыточности многие экономисты склонные называть **ПОРОГОМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ**. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию или услуги, отказаться от неоправданной высокой цены реализации. Снижение порога рентабельности можно добиться наращиванием валовой маржи (повышая цену и/или объем реализации, снижая переменные издержки), либо сокращением постоянных издержек. Порог рентабельности можно выразить и в виде формулы:

$$\text{СУММА ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ} = (D) : (C) \\ \text{КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛОВОЙ МАРЖИ}$$

Как далеко планируемая выручка от реализации «убегает» от порога рентабельности, показывает **ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ**. В виде формулы это будет выглядеть следующим образом:

$$\text{ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ} - \text{ПОРОГ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ} = (A) - (E) \quad (1) \\ (\text{фактическая величина})$$

(1) – выражается в рублях.

$$\text{ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ} : \text{ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ} = (F) : (A) * 100\% \quad (2) \\ - \text{выражается в процентах} .$$

Для расчета порога рентабельности, силы воздействия ОПР и запаса финансовой прочности предприятия на практике рекомендуется пользоваться алгоритмом вычислений, который предлагается Вам в виде логически последовательно построенной схемы. Она содержит систематизированную ключевую информацию и расчетные показатели, необходимые для принятия главнейших управленческо-финансовых решений. Алгоритм реализуется для объема продаж конкретного продукта (услуг), либо для предприятия в целом. Все величины, участвующие в вычислениях, очищены от налога на добавленную стоимость и спецналога. Расчет начинают с деления издержек на переменные и постоянные, так как без этого невозможно вычислить валовую маржу. Сопоставив ее с суммой выручки, получают так называемый коэффициент валовой маржи в выручке от реализации. Постоянные издержки делят на коэффициент валовой маржи и получают порог рентабельности:

$$\text{КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛОВОЙ МАРЖИ} = \frac{\text{ВАЛОВАЯ МАРЖА}}{\text{ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ}} \times 100,$$

$$\text{Или: } (B) : (A) \times 100.$$

Превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности предприятия. Прогнозируемая прибыль рассчитывается умножением запаса финансовой прочности на коэффициент валовой маржи (этот способ расчета прибыли легко обосновывается проверкой тождества) :

$$\text{Запас финансовой прочности} \times \text{Коэффициент валовой маржи} = \text{Прибыль}.$$

На практике запас финансовой прочности предприятия обычно определяют в процентах по отношению к его выручке от реализации продукции (работ, услуг).

Например, если запас финансовой прочности предприятия составляет 18%, то это означает, что данное предприятие способен выдержать 18% снижения выручки от реализации продукции (работ услуг) без серьезной угрозы для своего финансового состояния.

По рекомендациям отечественных экономистов, запас финансовой прочности для большинства хозяйствующих субъектов должен составлять не менее 10%.

Умение оценить силу воздействия ОПР, порог рентабельности и запас финансовой прочности позволяет без составления прогностических отчетов о финансовых результатах быстро определить, какое влияние изменение продаж окажет на прибыль, налоговые и дивидендные последствия этих изменений, тенденции изменения финансово-хозяйственного положения предприятия и т.д.

Обобщающим показателем эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия использования им капитала выступают показатели рентабельности.

Оценка рентабельности позволяет соизмерить полученные предприятием результаты, в качестве которых в первую очередь рассматривается прибыль, с финансовыми вложениями в его активы за счет собственного и заемного капитала.

Таким образом, под рентабельностью финансово-хозяйственной деятельности предприятия следует понимать его способность к приращению вложенного капитала.

В качестве основного показателя рентабельности, отражающего прирост всего вложенного капитала, выступает уровень общей рентабельности предприятия или уровень рентабельности его активов, рассчитываемый по формуле:

$$Ra = \frac{\Pi}{A} \times 100\% = \frac{\Pi}{K_{осн} + K_{об}} \times 100\% = \frac{\Pi}{K_{ск} + K_{зк}} \times 100\%, \text{ где}$$

Π – прибыль (валовая или чистая) предприятия, руб.;

A – итог актива (пассива) баланса предприятия, руб.;

K<sub>осн</sub> – сумма основного капитала предприятия, руб.;

K<sub>ск</sub> – сумма собственного капитала предприятия, руб.;

K<sub>об</sub> – сумма оборотного капитала предприятия, руб.;

K<sub>зк</sub> – сумма заемного капитала предприятия, руб.

Уровень общей рентабельности является ключевым индикатором эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для более точной оценки достигнутых предприятием результатов рассчитывается рентабельность оборота и число оборотов предприятия.

Снижение уровня общей рентабельности предприятия является следствием либо уменьшения его доходов по сравнению с издержками (т.е. рентабельность оборота), либо уменьшения числа оборотов капитала.

В реальной ситуации соотношение между рентабельностью оборота и числом оборотов капитала определяется действием достаточно большого числа факторов, в том числе соотношением финансовых вложений предприятия в основной и оборотный капитал.

### *ИНДИКАТОРЫ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ*

Важным разделом анализа финансовой устойчивости предприятия является оценка его платежеспособности. Для этой цели используются относительные показатели ликвидности, которые различаются набором ликвидных средств, используемых для покрытия краткосрочных обязательств предприятия.

На практике наиболее часто рассчитывают следующие показатели, характеризующие платежеспособность предприятия:

- **Коэффициент абсолютной ликвидности**, определяемый как отношение величины наиболее ликвидных текущих активов к сумме срочных обязательств и краткосрочных пассивов предприятия. При этом под наиболее ликвидными активами понимают денежные средства предприятия и его финансовые вложения в краткосрочные ценные бумаги.

Краткосрочные обязательства предприятия представляют собой кредиторскую задолженность и прочие пассивы, ссуды не погашенные в срок, краткосрочные кредиты и заемные средства.

$$K_{ал} = \frac{\text{дс} \quad \text{цб}}{\text{Коб} + \text{К}} = \frac{\text{тек}}{\text{К зк}}, \quad \text{где}$$

дс

Коб – денежные средства предприятия (касса, расчетный и валютные счета, прочие денежные средства), руб.;

цб

К - краткосрочные финансовые вложения предприятия в ценные бумаги, руб.;

тек

К зк – текущие обязательства предприятия, руб.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть своей краткосрочной задолженности предприятие может погасить в данный момент времени и отражает платежные возможности предприятия для своевременного погашения собственной задолженности.. Нормальное значение данного коэффициента составляет:

$$K_{ал} \geq 0,2 - 0,7.$$

- **Коэффициент текущей ликвидности** характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Этот коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{тл} = \frac{\text{Сумма текущих активов}}{\text{Сумма краткосрочных обязательств}}$$

В сумму текущих активов будут включены: оборотные средства предприятия, вложенные в запасы и затраты (II раздел актива баланса) и денежные средства, расчеты и прочие активы предприятия (III раздел актива баланса) в руб.

В сумму краткосрочных обязательств включаются: расчеты и прочие пассивы предприятия (II раздел пассива баланса); долгосрочные кредиты банков (пассив баланса); долгосрочные займы предприятия (пассив баланса); доходы будущих периодов предприятия (пассив баланса); фонды потребления предприятия (пассив баланса); резервы предстоящих расходов и платежей предприятия (пассив баланса) в руб.

Данный показатель характеризует отношение текущих активов к текущим обязательствам. С его помощью можно оценивать способность предприятия оплатить в срок краткосрочные обязательства, используя имеющиеся в наличии текущие активы.

- **Коэффициент автономии** - это показатель характеризует степень финансовой независимости предприятия, определяется как отношение собственных средств к общей сумме активов и вычисляется по формуле:

$$K_a = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Сумма активов}} * 100\%$$

- **Индикатор фондовооруженности** – показатель характеризует достаточность или недостаточность объемов активов предприятия для выполнения производственной функции и рассчитывается по формуле:

$$\text{Фондовооруженность} = \frac{\text{Средняя величина активов за период}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$$

Перечисленные экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия дают комплексную характеристику его финансовой устойчивости. Кроме того, эти показатели используются внешними пользователями аналитической информации для планирования взаимоотношений с данным предприятием.

Подводя итог вышесказанному, а также для удобства проведения анализа финансовой устойчивости предприятия предлагается использовать блок-схему алгоритмов вычислений.

### БЛОК-СХЕМА АЛГОРИТМА ВЫЧИСЛЕНИЙ

[illegible]

## *ЛИТЕРАТУРА*

1. В. Краснова, Н. Матвеева, А. Привалов, Н. Хорошивина. Семь нот менеджмента - М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 1997.-176С.
2. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент -М.:ИНФРА.-М.; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999.-288С.
3. Музыра Ю.А., Малаховская М.В., Морозова Э.Г. Комплексная оценка эффективности системы управления аптечной организацией.-М.:МЦФЭР, 2003.-176С.
4. Современные подходы к оценке эффективности деятельности фармацевтических организаций/Под ред. А.В.Гришина, Н.В.Юргеля - Омск: ООО «Омскбланкиздат», 2004.-92С.